

Presseinformation

Customer Relationship Management (CRM) – mehr als eine Software auf einer silbernen Scheibe –

Customer Relationship Management, CRM, „Kunden-Beziehungs-Management“. Was ist das? Was verbirgt sich dahinter? Wofür braucht mein Unternehmen sowas? Wie baue ich ein solches CRM in meinem Unternehmen auf?

„KUNDENBEZIEHUNGSMANAGEMENT“ hat etwas mit „Kunden“, mit „Beziehung“ und mit „Management“ (d. h. Steuerung) zu tun hat.

Also ein Verhältnis zwischen Ihnen, Ihren Mitarbeitern und Ihren Kunden. Zu diesem Beziehungsmanagement kann sehr viel gehören: Den Kunden kennen, seine Stärken, seine Schwächen, seine Ziele, auf ihn eingehen, ihn zielgerichtet beraten, ihm weiterhelfen, ihm einen echten Mehrwert bieten. Ein zufriedener Kunde wird Ihnen über lange Zeit hinweg treu bleiben. Und er wird Sie weiterempfehlen.

Wieso braucht man ein Kundenbeziehungs-Management? Vor ein paar Jahren sprach noch niemand von CRM, und es hat doch auch funktioniert. Heute ist es in aller Munde, und man glaubt ohne nicht mehr auszukommen.

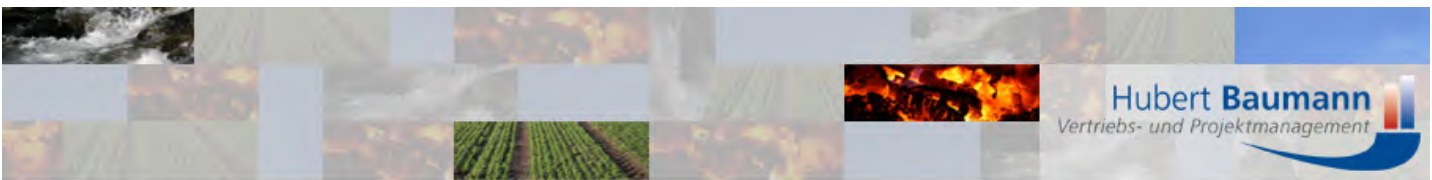
Kundenbeziehungs-Management gab's schon immer. Zumindest solange es Menschen gibt, die in irgendeiner Weise Handel miteinander treiben. Nur der Name ist neu.

Gehen wir dazu ein paar Jahre zurück. Vielleicht kennen Sie noch den Tante-Emma-Laden um die Ecke. Meine „Tante Emma“, zu der ich als Kind immer geschickt wurde, kannte mich genau. Sie kannte die Vorlieben meiner Eltern für bestimmte Produkte und wusste, mit welchen Süßigkeiten sie mir meinen Besuch versüßen konnte. Sie wusste, in welche Schule ich ging, und wann mein Vater abends von der Arbeit nach Hause kommt.

Machen Sie es wie Tante Emma – Lernen Sie Ihre Kunden kennen.

Erst wenn Sie und Ihre Mitarbeiter dies verstanden und verinnerlicht haben, bringt es Sinn, sich nach einer Software umzuschauen, die Ihnen beim Management Ihrer Kundenbeziehungen hilft.

Den gesamten Fachartikel finden Sie unter <http://www.hubertbaumann.com/crm>



Das Unternehmen:

Hubert Baumann (Vertriebs- und Projektmanagement, Coaching und Beratung), gegründet im September 2004, mit dem Ziel, insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen bei der Vermarktung ihrer Produkte zu unterstützen. Im Vordergrund steht dabei der Beratungs- bzw. Trainingsansatz sowie ein klassisches Coaching.

Der gelernte Bankkaufmann kann einige Jahre Erfahrung in Projektmanagement und Beratungsunternehmen, sowie im aktiven Vertrieb von IT-Produkten und Dienstleistungen vorweisen. Neben dieser Erfahrung sieht Hubert Baumann sein breites Basiswissen in der Betriebswirtschaft, Unternehmensführung und Informationstechnologie sowie die erworbenen Softskills, wie Erfahrung in Management, Begleitung von Veränderungsprozessen in Unternehmen und systemischer Beratung als „Werkzeuge“ für seine Beratungstätigkeit, die je nach Zielsetzung und Ausrichtung seiner Klienten individuell zum Einsatz kommen.

Der Aktionsradius der Beratungstätigkeit erstreckt sich derzeit auf Süddeutschland und Österreich. Weitere Informationen und Kontaktaufnahme unter <http://www.hubertbaumann.com>

Pressekontakt:

Hubert Baumann
Vertriebs- und Projektmanagement
Coaching und Beratung

Haidebachstraße 8
D – 63808 Haibach

Tel. (D) +49 (0) 6021 610184
Tel. (A) +43 (0) 1 890 3642 510
Mail: pr@hubertbaumann.com
<http://www.hubertbaumann.com>